

1会場30社限定! たった一度の限定企画!

美容業界の最新成功サロンから学ぶ「ゲスト講師セミナー」

既存店舗を確実に伸ばしたい経営者必見!

美容室経営者フォーラム2020

講座内容&スケジュール	2020年1月20日(月)	株式会社 船井総合研究所	13:00~16:30
		東京本社	(受付12:30~)
講座	セミナー内容		
第1講座 13:00~13:40	2020年以降美容室経営に必要なこと セミナー内容抜粋① 2019年美容業界の振り返りと2020年の時流予測 セミナー内容抜粋② これからの美容業界に必要な10のキーワードとは セミナー内容抜粋③ 業界が大きく変わる中でお客様・スタッフから選ばれ続けるサロンになるために  株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ビューティークループ チーフ経営コンサルタント 立命館大学卒業後、船井総合研究所入社。美容室の業績アップを得意としており、近年では売上2000万円の美容室から、県内No.1美容室まで、規模に応じたマーケティングフローを組み立てながら、業績アップに必要なものを的確に提案するスタイルが経営者から高く評価されている。業界内有名美容室もクライアントに多数抱える、実力のあるコンサルタント。日本各地にクライアントを持ち、今日も全国を駆け巡っている。 富成 将矢		
ゲスト講師 第2講座 13:50~14:50	営業時間を2時間短縮しても業績120%UPする方法とは? セミナー内容抜粋① リッツのビジネスモデルとは!?既存店業績120%伸ばした戦略を大公開! セミナー内容抜粋② カラー会員型サロンから大人の美髪専門店へリブランディング セミナー内容抜粋③ 営業時間2時間短縮しても生産性向上が上がるデジタルシフトの仕組みとは  有限会社 リッツ 代表取締役 1981年生まれ。有限会社リッツ3代目代表取締役。高松市内の美容室で就職後、22歳で実家である有限会社リッツに入社。当時2店舗でスタッフ生産性は50万円という状態であった。2007年、当時26歳の時にマネージャー職となり生産性が劇的に向上するスタッフマネジメントに成功。代表となった現在では、毎月生産性70万円超、カラー比率70%、次回予約70%を超える人気店に成長。デジタルを活用した美容室経営には全国から注目されている。 喜田 健三氏		
第3講座 15:05~15:55	総人手不足時代で生き残る2020年の採用戦略とは? セミナー内容抜粋① 既存の美容室を伸ばすために必要なリブランディング戦略について セミナー内容抜粋② リブランディングを成功させるための3つのステップ セミナー内容抜粋③ 最新のWEB集客・デジタルマーケティング事例とは  株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ビューティークループ 関西大学卒業後、船井総合研究所に入社。住宅不動産業界・医療業界でのコンサルティングを経て、現在は美容室のコンサルティングに特化する。WEB集客・SNS集客を得意とし、中でも美容系ポータルサイトを活用した新規集客は全国トップクラスの実績を持つ。また、顧客心理を知り尽くしたリピート戦略でサロンの生涯顧客創りに大きく貢献している。 松本 雄貴		
第4講座 16:10~16:30	明日からすぐに取り組んでほしいこと セミナー内容抜粋① 今、経営者が実行すべき美容室経営のこれから セミナー内容抜粋② 縮小する業界でいち早くお客様から選ばれる美容室にする方法  株式会社船井総合研究所 ヘルスケア支援部 ビューティークループ チーフ経営コンサルタント 2014年関西学院大学社会学部を卒業後、船井総合研究所に入社。入社後はファッションビジネス関連のコンサルティングに従事しEC立ち上げ・活性化・商品開発や在庫分析など小売業全体のコンサルティングに従事。WEBマーケティングでは業種・商材の幅を超えた事例を持ち現在でも多くの最新事例を持つ。2019年からビューティビジネス全体の統括するグループマネージャーに就任し、小売業だけでなく美容室・エステなどサービス業へのコンサルティンググループを率いている。 日坂 大起		

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当：天野

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/054013>



美容室経営者必見!!

営業時間を2時間短縮しても

業績120%UP

美容室新時代!

2020に成長するための10のキーワード!

①働き方改革

②デジタルシフト

③リブランディング

④両利き経営

⑤SNSマネジメント

⑥メディアミックス

⑦動画活用

⑧髪のお悩み解決サロン

⑨生産性100万円時代

⑩カスタマーエクスペリエンス

今回のゲスト、リッツ様の美容室経営モデル改革事例はコチラ

取り組んだこと

- ・WEB会議導入
- ・SNSによるスタッフマネジメント
- ・専任者によるWEB運用
- ・夕方以降のMTG廃止(朝)
- ・お客様のオンライン接触を強化

結果

- ・既存店業績**120%UP**
- ・生産性常時**70万超**
- ・残業時間**ゼロ**
- ・来年30分**営業時間短縮**
- ・新規リピート率**50%**

特別ゲスト講演

有限会社 リッツ

代表取締役

喜田 健三氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

美容室経営者フォーラム2020

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

お問い合わせNo.S054013

24時間
対応

お申込みに関するお問合せ：天野

内容に関するお問合せ：富成

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **054013**

営業時間を2時間短縮しても、売上・生産性が増加する美容室とは？

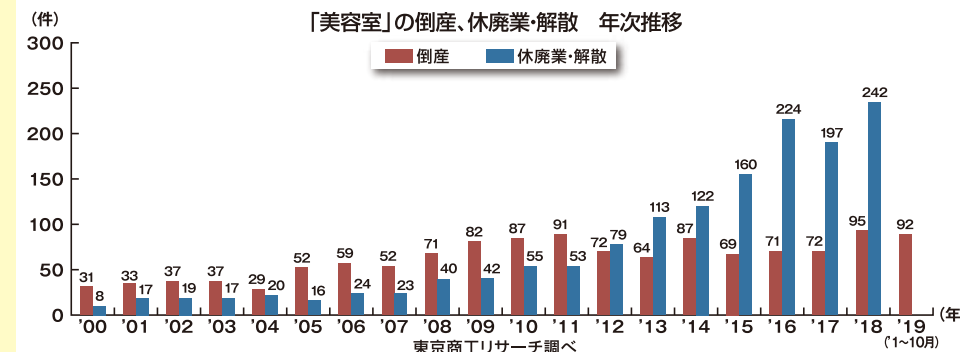
時流1 サロンの低収益化

5年前の美容室のPL構造と比較すると、求人費・人件費の高騰により**収益性の低いサロンが激増**

5年前の美容室PL				現在の美容室PL			
売上	300万円	売上	300万円	売上	300万円	売上	300万円
原価	30万円 10%	原価	30万円 10%	原価	30万円 10%	原価	30万円 10%
販売管理費	234万円 78%	販売管理費	255万円 85%	販売管理費	255万円 85%	販売管理費	255万円 85%
人件費	120万円 40%	人件費	135万円 45%	人件費	135万円 45%	人件費	135万円 45%
水道光熱費	15万円 5%	水道光熱費	15万円 5%	水道光熱費	15万円 5%	水道光熱費	15万円 5%
広告宣伝費	15万円 5%	広告宣伝費	15万円 5%	広告宣伝費	15万円 5%	広告宣伝費	15万円 5%
求人費	3万円 1%	求人費	9万円 3%	求人費	9万円 3%	求人費	9万円 3%
通信費	6万円 2%	通信費	6万円 2%	通信費	6万円 2%	通信費	6万円 2%
家賃	30万円 10%	家賃	30万円 10%	家賃	30万円 10%	家賃	30万円 10%
その他経費	45万円 15%	その他経費	45万円 15%	その他経費	45万円 15%	その他経費	45万円 15%
営業利益	36万円 12%	営業利益	15万円 5%	営業利益	15万円 5%	営業利益	15万円 5%
スタッフ数	5	スタッフ数	5	スタッフ数	5	スタッフ数	5
生産性	30万円	生産性	60万円	生産性	60万円	生産性	60万円

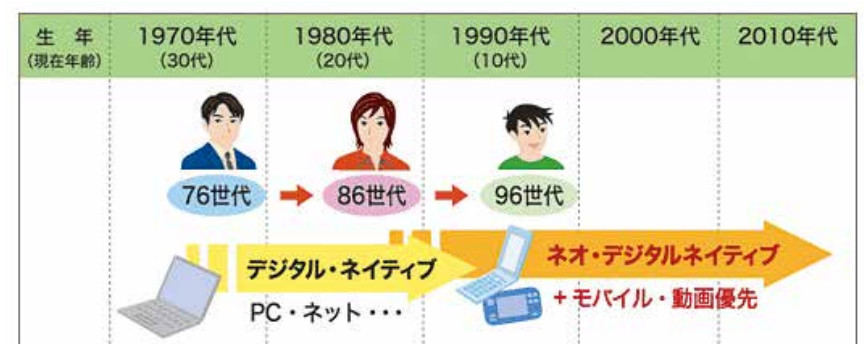
時流2 中価格帯サロンの不調

美容室の**倒産件数が過去最多ペース!**
特に中価格帯サロンでの不調が顕著! 中価格帯サロンの抜本的改革が急務



時流3 デジタル活用 → デジタル革新時代突入

お客様・スタッフともに**デジタルネイティブ世代が中心に!**
IT・デジタルをフル活用することで一瞬で下剋上も可能な時代に!



成熟業種で既存店舗が業績120%UPする最新の美容室戦略とは

「カラー会員型サロン」から「カラー&ケア特化サロン」へのリブランディング戦略

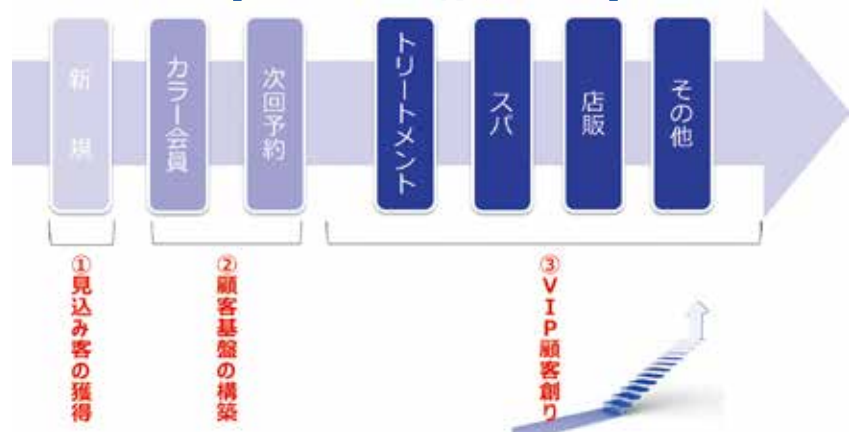
リッツのカラー&ケアを軸にした**生産性70万円超**を達成する空間設計&顧客育成フローの仕組み!

リッツのビジネスモデル注目ポイント	
カラー比率	70%
次回予約率	70%
ケア比率	40%
生産性	70万円

【リブランディングした空間】



【リッツの顧客育成フロー】



IT・デジタルを活用した顧客エクスペリエンス戦略

デジタル販促事例① LINE公式アカウントを使いお客様と常時接続!! 新規リピート率50%以上を達成!

デジタル販促事例② 動画を活用し、お客様に視覚的に効果・効能を伝えることでケア比率UP!!

デジタル販促事例③ 毎月新規が100名以上! 新規カラー比率70%超!! カスタマージャーニーに基づいた美容室最新WEB集客の実現

スタッフマネジメントもデジタルで! 生産性が大幅に飛躍した「マネジメント戦略」

取り組んだこと

- WEB会議導入
- LINEコミュニケーション
- 専任者によるWEB運用
- 夕方以降のMTG廃止(朝)

結果

- 既存店業績**115%UP**
- 生産性常時**70万超**
- 残業時間**ゼロ**
- 来年30分**営業時間短縮**

会議・進捗確認などもLINE・クラウドツールが中心のマネジメント体制に変更し、生産性大幅向上!



日時・会場

東京会場

2020年1月20日(月)
株船井総合研究所 東京本社
〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階
JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分

受講料

一般企業

税抜 40,000円 (税込44,000円) / 一名様

会員企業

税抜 32,000円 (税込35,200円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員企業様とは社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus)※但しスタンダードプランを除く、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。

お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785787 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

 明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:富成

※年末年始の休暇のため、12月27日正午から1月6日まで電話がつかなくなっております。ご迷惑をお掛けいたします。
お電話でのお問い合わせは1月7日9:30以降にご連絡いただけますようお願いいたします。
また、Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。なお、受講申込は24時間受け付けております。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S054013	担当	天野 宛
-----------------	----	------

美容室経営者フォーラム2020

FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢
会社名			代表者名			
会社住所	〒		フリガナ		役 職	
			ご連絡担当者			
TEL	(	)	E-mail		@	
FAX	(	)	HP	http://		
ご参加者氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	
	2					
	3	フリガナ		役 職	年 齢	
	4					
5	フリガナ		役 職	年 齢		
6						

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ 社長online(旧:FUNAIメンバーズPlus) ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社へ発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐



お申込みはこちらから